

Magdalena Bałut

Motywy inicjowania postępowań antydumpingowych

Nadrzędnym celem rozmów podejmowanych w ramach rund negocjacyjnych GATT/WTO jest ogólnie pojmowana liberalizacja handlu, dokonywanego pomiędzy członkami tego ogólnoświatowego ugrupowania. Jednakże te same państwa członkowskie, w celu ochrony własnych interesów, omijają ustalone wcześniej przez siebie reguły za pomocą licznych barier pozataryfowych. Przykładem takich działań jest paradoksalny wręcz rozkwit postępowań antydumpingowych, chroniących rynek użytkowników przed importem towarów po cenach dumpingowych¹. Praktycznie każda runda negocjacyjna w ramach GATT/WTO przyniosła ze sobą dodatkowe ustalenia mające na względzie umożliwienie swobodnego dostępu do procedur antydumpingowych oraz ułatwienie ich stosowania. Dzięki temu z roku na rok wzrasta sukcesywnie liczba krajów korzystających z tychże przepisów w celu ochrony przemysłu krajowego przed konkurencją zagraniczną. Konsekwencją tak ukierunkowanych działań jest rozwój niekiedy wyjątkowo pokrętnych taktyk obchodzenia nałożonych środków antydumpingowych przez kraje, którym w trakcie postępowania udowodniono stosowanie dumpingu.

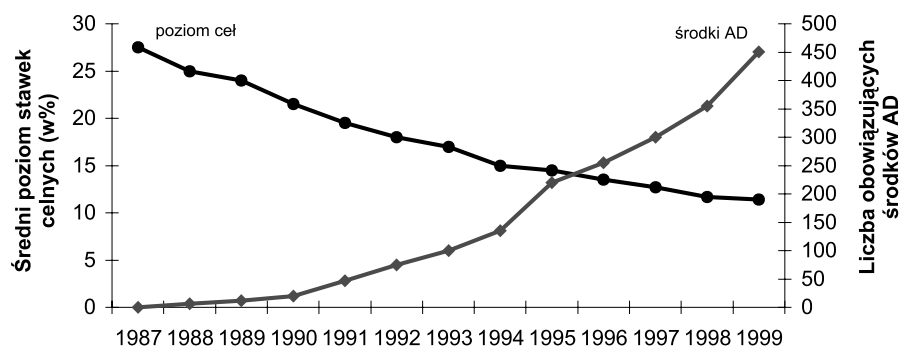
Najwcześniejsze przepisy antydumpingowe pochodzą z początku XX wieku. Specyficzna legislacja w tym zakresie została przyjęta w pierwszej kolejności przez Kanadę (1904), później Nową Zelandię (1905), Australię (1906) i Południową Afrykę (1914). Stany Zjednoczone wprowadziły prawo antydumpingowe w 1916 roku, Wielka Brytania w 1921. W tym samym roku nowy statut antydumpingowy został wprowadzony w Australii, Nowej Zelandii i ponownie w USA².

¹ Przez cenę dumpingową rozumie się cenę niższą od ceny uzyskiwanej za ten sam towar (w analogicznych warunkach) na rynku krajowym lub niższą niż koszty własne produkcji eksportera.

² Viner J., *Dumping: A Problem in International Trade*, Chicago 1966 [w:] J. M. Finger, *Antidumping: How it Works and Who Gets Hurt*, „Studies in International Trade Policy”, Michigan 1993, s. 16.

Należy zaznaczyć, że w ciągu następnych 50 lat obowiązywania przepisów antydumpingowych ich wykorzystanie było stosunkowo rzadkie³. W latach 60. członkowie GATT składali średnio 10 wniosków rocznie⁴. W późniejszym okresie mała grupa użytkowników⁵ zaczyna działać aktywniej, wykorzystując przepisy antydumpingowe w celu ochrony podupadających krajowych sektorów przemysłowych. Następne dziesięciolecie przyniosło drastyczne zmiany w liczbie wszczynanych postępowań, a przyczyniły się do tego podjęte wcześniej prace nad usprawnieniem legislacji antydumpingowej w ramach negocjacji GATT/WTO oraz poprawki wniesione na poziomie państwowym. W tym okresie USA zainicjowały 398 postępowań, a Australia, Kanada i kraje UE łącznie wszczęły 1091 spraw dotyczących dumpingowanego importu. Dlatego też uznaje się, że działalność antydumpingowa była domeną kilku bogatych państw, które skutecznie broniły dostępu do własnych rynków towarom importowanym z krajów rozwijających się⁶. Jednak w miarę liberalizacji handlu, kiedy kraje bogate obniżały sukcesywnie swoje stawki celne, kraje rozwijające się zwróciły się w kierunku protekcyjnej polityki antydumpingowej (wykres 1).

Wykres 1. Poziom cel i liczba obowiązujących środków AD w latach 1987–1999



Źródło: B. Lindsey, D. Ikenson, *Coming Home to Roost: Proliferating Antidumping Laws and the Growing Threat to U.S. Exports*, op. cit., s. 6. (Wykres dotyczy nietradycyjnych użytkowników przepisów AD⁷).

³ Przykładowo w latach 1921–1967 USA wszczęły łącznie 706 postępowań (ok. 15 rocznie), [w:] Lindsey B., Ikenson D., *Coming Home to Roost: Proliferating Antidumping Laws and the Growing Threat to U.S. Exports*, „Cato Institute’s Center for Trade Policy Studies”, No. 14, 30th June 2001, s. 5.

⁴ T.J. Prusa, *On the Spread and Impact of Antidumping*, „NBER Working Papers” No. 7404, Cambridge, October 1999, s. 5.

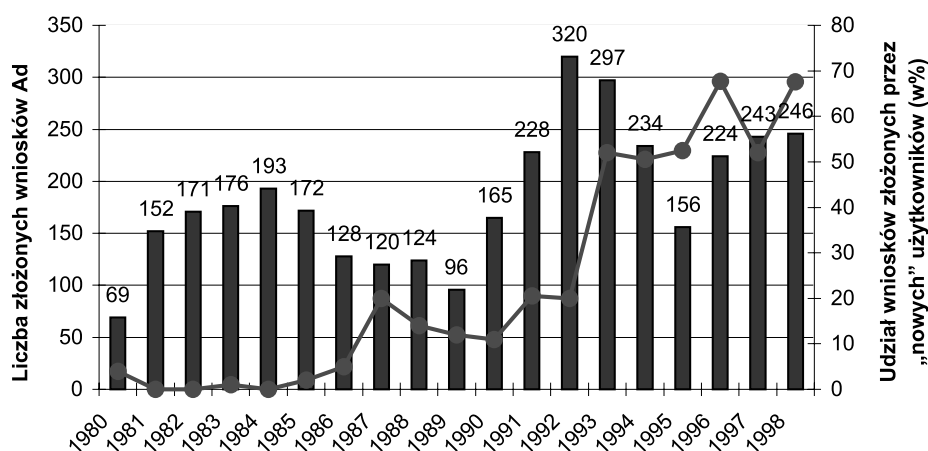
⁵ Do tej grupy zaliczano: Australię, Kanadę, Nową Zelandię, UE i Stany Zjednoczone. W dalszej części pracy kraje te określono mianem tradycyjnych użytkowników przepisów antydumpingowych.

⁶ W okresie od stycznia 1980 roku do czerwca 1987 roku kraje rozwijające się były inicjatorami jedynie siedmiu postępowań.

⁷ AD – w niniejszym artykule ze względów praktycznych stosuje się skrót oznaczający antydumpingowy (antydumpingowe, antydumpingowych itd.).

W latach 1990–1999 zainicjowano łącznie 2483 sprawy antydumpingowe, co oznaczało pięćdziesięcioprocentowy wzrost w porównaniu z danymi za lata 80.⁸ Tak gwałtowne rozprzestrzenianie się protekcji antydumpingowej nastąpiło pod koniec lat 80. na skutek przyłączenia się Meksyku, Brazylii i Argentyny do grupy tradycyjnych użytkowników przepisów antydumpingowych. Z roku na rok tradycyjni użytkownicy mieli coraz mniejszy udział w liczbie wszczynanych postępowań. Po zakończeniu negocjacji w ramach rundy urugwajskiej proporcje kształtowały się odpowiednio: udział postępowań zainicjowanych przez tradycyjnych użytkowników wynosił 63%, podczas gdy pozostali odpowiedzialni byli za 37% wszczętych spraw. W latach 1995–1999 stosunek ten uległ zmianie: tradycyjni użytkownicy wszczęli 41% spraw, pozostałe kraje 59%⁹. Wśród nowych użytkowników znalazły się takie kraje jak: Wenezuela, Peru, Egipt, Izrael, Malezja, Filipiny i takie „nowo objawione” potęgi antydumpingowe jak Indie i RPA¹⁰. W latach 1995–2000 liczba ostatecznych środków antydumpingowych, nałożonych przez nowych użytkowników, została podwojona, podczas gdy wartość ta dla tradycyjnych użytkowników uległa obniżeniu o 4,5%.

Wykres 2. Zakres stosowania przepisów antydumpingowych w skali świata



Źródło: T.J. Prusa, S. Skeath, *Economic and Strategic Motives for Antidumping Filings*, „NBER Working Paper Series”, Cambridge, August 2001, rys. 1.

⁸ Wszystkie dane pochodzą z *United Nations Conference on Trade and Development*, „Impact of Anti-Dumping and Countervailing Duty Actions”, TD/B/COM.1/EM.14/2, 24th October 2000, s. 4.

⁹ B. Lindsey, D. Ikenson, *op. cit.*, s. 6–7.

¹⁰ W pierwszej połowie dekady Indie zainicjowały 15 postępowań, by w drugiej połowie zwiększyć tę liczbę do 140, notując prawie dziesięciokrotny wzrost. RPA odnotowała z kolei ośmiokrotny wzrost z 16 do 129 wszczętych postępowań.

Dane przedstawione na wykresie 2 obrazują wzrost liczby spraw inicjowanych przez nowych użytkowników przepisów antydumpingowych w latach 1980–1998, czyli w okresie obejmującym prawie dwie dekady rozwoju prawa antydumpingowego. Zważywszy na fakt, iż lata 80. to praktycznie okres monopolu polityki antydumpingowej tradycyjnych użytkowników (tj. Australii, Kanady, Nowej Zelandii, UE i USA), średni udział postępowań prowadzonych przez kraje stawiające pierwsze kroki na polu przepisów antydumpingowych, liczony na okres 1990–1998, kształtował się na poziomie ok. 43,7%. Swoistą eksplozją wniosków antydumpingowych ze strony nowych użytkowników cechował się przełom lat 1992 i 1993, kiedy to ich uczestnictwo w ogólnej liczbie złożonych wniosków wzrosło z 20% do 52%. W kolejnych latach udział ten pozostał na bardzo wysokim poziomie, wahając się w przedziale 50–70%.

Teoretycznie postępowania antydumpingowe wymierzone są przeciwko importowi towarów po nieuczciwej cenie (cenie dumpingowej). W praktyce dużo łatwiej jest określić tendencje kształtujące się w światowej polityce antydumpingowej, niż precyzyjnie wskazać motywy kierujące użytkownikami tychże przepisów. Nie należy wyciągać zbyt pochopnych wniosków, iż wzrost liczby wszczętych postępowań jest odzwierciedleniem poszerzającego się zastosowania nieuczciwych praktyk handlowych.

T.J. Prusa i S. Skeath dokonali klasyfikacji motywów inicjowania postępowań antydumpingowych, porządkując je w dwóch podstawowych grupach. Motywy sklasyfikowane w pierwszej grupie wypływają z postrzegania antydumpingu jako reakcji na nieuczciwą konkurencję, a jednocześnie pewnego rodzaju „specjalnej ochrony”¹¹. Z kolei druga grupa, dostarczająca wielu ciekawych informacji, zawiera motywy związane z tzw. zachowaniami klubowymi i odwetowymi (*club and retaliation motives*). Przez motyw klubowy rozumieć należy zachowania państw polegające na wytaczaniu spraw antydumpingowych krajom, które wcześniej stosowały już tego rodzaju przepisy wobec innych państw. Państwa te należą więc do swoistego klubu antydumpingowego.

Definicja motywu odwetowego jest nieco węższa i odnosi się do krajów wszczynających postępowania wobec państw, które wcześniej zastosowały przeciwko nim własne procedury antydumpingowe. Strategia działania podejmowana przez te kraje określana jest często w literaturze jako strategia „oko za oko, ząb za ząb” (*tit-for-tat strategy*)¹². Blonigen i Bown¹³ utrzymują, że działalność odwetowa, połączona ze wzrastającym użyciem przepisów antydumpingowych, może doprowadzić do zniweczenia wielu zamie-

¹¹ T.J. Prusa, S. Skeath, *op. cit.*, s. 2.

¹² B. Lindsey, D. Ikenson, *op. cit.*, s. 10.

¹³ B.A. Blonigen, Ch.P. Bown, *Antidumping and Retaliation Threats*, „NBER Working Papers” No. 8576, Cambridge, November 2001, s. 1.

rzeń rund negocjacyjnych GATT/WTO odnośnie do urzeczywistnienia idei wolnego handlu. Z drugiej jednak strony wzrastające zagrożenie płynące z podjęcia antydumpingowych działań odwetowych może osłabić efekty polityki protekcyjnej, prowadząc do pewnego rodzaju równowagi zimnej wojny. Zagrożenie odwetu może osłabić działalność antydumpingową w kraju na dwa sposoby¹⁴. Po pierwsze, wnioski o wszczęcie postępowania antydumpingowego składane przez przedsiębiorstwa krajowe dotyczą niejednokrotnie specyficznych grup towarów, których udział w ogólnej produkcji jest stosunkowo niewielki (poniżej 5%). Dla tak znikomych korzyści czasem nie warto narażać się na znacznie poważniejsze w skutkach działania odwetowe. Drugim ogniwem osłabiającym pokusę wykorzystania przepisów antydumpingowych mogą być organy rządowe¹⁵, które decydują o pozytywnym bądź negatywnym rozpatrzeniu wniosku i ewentualnym nałożeniu ostatecznych środków antydumpingowych. W tym przypadku niebezpieczeństwo odwetu może nastąpić poprzez mechanizm rozstrzygania sporów w ramach GATT/WTO (*GATT/WTO trade dispute settlement mechanism*)¹⁶.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że decyzje organów rządowych często nie są poparte argumentami natury ekonomicznej, lecz zawierają element szeroko rozumianej swobody decydowania¹⁷. Działalność antydumpingowa, ze względu na swą elastyczność i natychmiastowe rezultaty działania, jest narzędziem szczególnie popularnym wśród polityków, czego bardzo typową konsekwencją jest skłonność do nadużyć. Zasady i procedury antydumpingowe pozwalają na dość swobodną interpretację, w związku z czym przedsiębiorstwa krajowe mogą spodziewać się ochrony ze strony rządu, nawet w sytuacji braku wystarczających dowodów na poniesione szkody lub na nieuczciwe ustalanie cen w imporcie przez konkurenta handlowego¹⁸. Lindsey i Ikenson, opisując liczne przypadki światowej działalności antydumpingowej przeciwko USA, proponowali, by politycy ponownie przeanalizowali wszystkie korzyści i straty, wynikające ze stosowania prawa antydumpingowego w kontekście przyszłych negocjacji w ramach WTO. Zalecali przy tym wzięcie pod uwagę interesów wszystkich krajowych producentów, a nie tylko sektorów przemysłu narażonych na konkurencję ze strony importerów¹⁹.

Chociaż klasyczna działalność antydumpingowa powinna dotyczyć przypadków wystąpienia dumpingu, statuty antydumpingowe pozwalają krajom na dużą swobodę w anektowaniu tych przepisów, jak i we wprowadzaniu ich w życie. Kraj importujący może wszcząć postępowanie antydumpingowe, jeśli sprzedaż zagranicznych towarów jest dokonywana po cenie niższej niż cena krajowa na

¹⁴ *Ibidem*, s. 1–2.

¹⁵ Dla UE będą to Rada Unii Europejskiej i Komisja Europejska, w USA: Departament Handlu i Międzynarodowa Komisja Handlu.

¹⁶ B.A. Blonigen, CH.P. Bown, *op. cit.*, s. 2.

¹⁷ *Ibidem*, s. 2.

¹⁸ T.J. Prusa, *op. cit.*

¹⁹ B. Lindsey, D. Ikenson, *op. cit.*, s. 17.

rynku eksportera, bądź też cena ta nie pokrywa przeciętnych kosztów produkcji²⁰. Regulacje Porozumienia w sprawie stosowania Artykułu VI GATT 1994 (*Agreement on the Implementation of Article VI GATT 1994*) zezwalają na nałożenie ostatecznych cel antydumpingowych, w przypadku gdy import tych towarów wyrządza materialną szkodę przemysłowi krajowemu, zagraża wyrządzeniem szkody lub przyczynia się do hamowania powstawania nowej gałęzi przemysłu w kraju importera²¹.

T. Prusa i S. Skeath w swej analizie ekonomicznych motywów wszczynania postępowań antydumpingowych zakładają, że w wyniku stosowania przez eksportera nieuczciwych praktyk handlowych, w kraju wzrośnie wolumen importu i/lub nastąpi duży jego przyrost. Jeśli postępowania antydumpingowe skierowane będą przeciwko tym partnerom handlowym, będzie oznaczać to, że kraj importera wykorzystuje przepisy w celu przeciwdziałania nieuczciwym praktykom handlowym.

Badania Prusa i Skeath obejmują okres 1980–1998. Zgromadzone dane dotyczyły rozmiarów importu, jego przyrostu, a także zawierały listę krajów biorących udział w postępowaniach, zarówno w roli oskarżycieli, jak i oskarżonych²². Z analizy motywów ekonomicznych, z powodu odmiennych zasad określania dumpingu, wykluczyli oni kraje o gospodarce nierynkowej. Uwzględnienie tych krajów mogłoby przyczynić się do znacznego zniekształcenia rezultatów badań. Aby dokonać analizy motywów ekonomicznych, Prusa i Skeath sklasyfikowali kraje światowego systemu handlu, określając niektóre z nich jako dużych dostawców („*big*” *suppliers hypothesis*) oraz jako kraje o największym procentowym wzroście wolumenu importu („*import surge*” *hypothesis*).

Tabela 1. Procentowy udział spraw potwierdzających motyw ekonomiczny w latach 1989–1998

Duży dostawca			
	Nowi użytkownicy	Tradycyjni użytkownicy	Suma
Import > 50%	96,25 %	99,89 %	99,02 %
Import > 75%	90,12 %	97,57 %	95,78 %
Import > 90%	78,88 %	79,70 %	79,50 %
Wzrost importu			
% Δ Import > 50%	46,51 %	58,37 %	55,51 %
% Δ Import > 75%	3,75 %	6,64 %	5,95 %
% Δ Import > 90%	0,17 %	0,27 %	0,25 %

Źródło: T.J. Prusa, S. Skeath, *Economic and Strategic Motives for Antidumping Filings*, *op. cit.*, s. 26.

²⁰ Art. 2.2 Rozporządzenia 384/96 Komisji Europejskiej opartego na Porozumieniu w sprawie stosowania Artykułu VI GATT 1994.

²¹ *Ibidem*, art. 3.

²² Opis badań Thomasa J. Prusy pochodzi w całości z: T.J. Prusa, S. Skeath, *op. cit.*, s. 2 i n.

Aby zdefiniować pojęcie „duży” dostawca, wyszczególnili oni trzy progi procentowe: 50%, 75% i 90%, i założyli, że jeżeli wolumen importu z danego kraju (wzrost importu) będzie znajdował się powyżej ustalonego poziomu, kraj ten zostanie zaliczony do grupy dużych dostawców (dostawców o dużym wzroście importu).

Pierwszą rzeczą, jaka się nasuwa po przeanalizowaniu danych zawartych w powyższej tabeli, jest fakt, iż bez względu na przedział procentowy przeważająca większość użytkowników przepisów antydumpingowych wszczęła postępowania wobec dużych dostawców. Dla przedziałów 50% i 75% udział spraw zainicjowanych przeciwko dużym dostawcom wynosi dla każdego kraju ponad 90%. Dla najbardziej wymagającego przedziału (90%) udział postępowań prowadzonych przez nowych i tradycyjnych użytkowników obniża się nieznacznie do poziomu 79,5% spraw. W przypadku hipotezy fali importu („*import surge*” *hypothesis*), nawet jeśli wziąć pod uwagę najbardziej liberalny próg 50%, jedynie 46,51% spraw nowych i 58,37% postępowań tradycyjnych użytkowników dotyczyła eksporterów o znaczącym wzroście sprzedaży na rynki zagraniczne. Wartości dla pozostałych przedziałów są nieznaczne: od 6,64% do 0,17%.

Rezultaty, jakie otrzymali Prusa i Skeath, sugerują, że motywy ekonomiczne przemawiają bardziej za scenariuszem dużych dostawców niż za falą importu. Jednakże należy zachować szczególną ostrożność w takiej interpretacji. Dużym dostawcom jest o wiele trudniej uzyskać znaczący przyrost w imporcie, ponieważ startują zwykle z bardzo wysokiego poziomu. Stąd można wnioskować, że kraje o dużym przyroście sprzedaży zagranicznej to mali dostawcy, którym dużo łatwiej osiągnąć tak znaczący procentowy wzrost w imporcie. Należy również dodać, że przedmiotem postępowań antydumpingowych są niejednokrotnie bardzo wąskie kategorie produktów, które czasem nie są precyzyjnie wyszczególniane w raportach przesyłanych do WTO. Te nieścisłości w identyfikacji towarów objętych postępowaniami mogą istotnie wpłynąć na wyniki badań dotyczących procentowego wzrostu importu dla danych krajów²³.

Jeśli chodzi o motywy strategiczne, Prusa i Skeath starali się udowodnić, że postępowania antydumpingowe wszczynane są wobec krajów, które wcześniej wykorzystywały tego rodzaju przepisy przeciwko swoim partnerom handlowym. Badacze chcieli tym samym dowieść, że jeżeli przykładowo Korea Południowa stosowała przepisy antydumpingowe w 1990 roku, to według hipotezy klubowej istnieje większe prawdopodobieństwo, że Meksyk podda szczegółowej analizie ceny w imporcie towarów koreańskich niż np. urugwajskich, zważywszy na fakt, iż Urugwaj nie stosował do tej pory tego rodzaju przepisów. W tym miejscu można zadać pytanie: czy dany kraj przykładą większą wagę do ostatnio podjętych działań, czy również do tych,

²³ T.J. Prusa, S. Skeath, *op. cit.*, s. 15.

które miały miejsce w odległej przeszłości? Dlatego też każdej hipotezie strategicznej przyporządkowano dwie wersje tzw. pamiętliwości²⁴. Jest to długa pamiętliwość (*long memory*) zakładająca, że dany kraj „nie zapomina” o działalności innych krajów na gruncie polityki antydumpingowej oraz pamiętliwość ograniczona (*limited memory*), która stwierdza, że pobudki strategiczne wygasają najdalej po okresie trzech lat od wszczęcia postępowania²⁵.

Tabela 2. Procentowy udział spraw potwierdzających motyw strategiczny w latach 1989–1998

Efekt klubu			
	Nowi użytkownicy	Tradycyjni użytkownicy	Suma
Długa pamiętliwość (<i>long memory</i>)	81,26%	58,21%	63,76%
Ograniczona pamiętliwość (<i>limited memory</i>)	81,26%	58,15%	63,71%
Odwet			
Długa pamiętliwość (<i>long memory</i>)	57,58%	45,57%	48,46%
Ograniczona pamiętliwość (<i>limited memory</i>)	45,32%	35,64%	37,97%

Źródło: T.J. Prusa, S. Skeath, *Economic and Strategic Motives for Antidumping Filings*, op. cit., s. 26.

Dane przytoczone przez Prusa i Skeath potwierdzają zasadność hipotezy klubowej; ponad 80% postępowań nowych i prawie 60% postępowań tradycyjnych użytkowników przepisów antydumpingowych zostało w latach 1989–1999 skierowanych przeciwko krajom wykorzystującym wcześniej własne regulacje antydumpingowe. W przypadku działań w ramach tego samego „towarzystwa”, rozróżnienie pamiętliwości na długą i ograniczoną nie ma żadnego znaczenia. Kraje orientują się, który partner handlowy posiada i stosuje odnośne przepisy, i mają możliwość ewentualnego objęcia go postępowaniem antydumpingowym.

Jeśli chodzi o motyw odwetu, ponad 57% postępowań zostało wszczętych przez nowych użytkowników, a 45% przez użytkowników tradycyjnych. Jeżeli zawężymy analizę do trzech ostatnich lat po wszczęciu postępowania, okaże się, że ponad 45% spraw dotyczy nowych użytkowników, a 35% tradycyjnych.

Potwierdzeniem hipotezy motywu klubowego i odwetowego będzie chociażby porównanie danych zawartych w tabelach 3 i 4, przedstawiających liczbę nałożonych środków antydumpingowych, a także ogólną liczbę „krajów-celów” polityki antydumpingowej państw członkowskich WTO.

²⁴ Autorka niniejszego artykułu zdecydowała się na tłumaczenie ang. *memory* nie jako *pamięć*, ale *pamiętliwość*, gdyż jest to, jej zdaniem, termin lepiej odzwierciedlający istotę problemu.

²⁵ *Ibidem*, s. 13.

Tabela 3. Liczba postępowań wszczętych przez kraje w latach 1995–2000

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Średnio
USA	55	56	55	56	53	52	58
UE	32	32	33	33	35	37	43
Kanada	34	34	34	32	33	35	41
Meksyk	31	30	16	16	18	19	32
RPA	13	16	21	25	33	33	33
Australia	29	24	18	19	22	22	32
Indie	7	7	9	19	23	30	30
Argentyna	11	15	13	11	14	15	21
Turcja	17	17	17	16	17	10	21
Brazylia	12	17	15	18	19	23	28
Pozostali	19	20	28	33	39	36	43
Suma	75	75	76	76	78	80	87
Tradycyjni użytkownicy	71	70	67	67	67	69	77
Nietradycyjni użytkownicy	56	57	50	54	61	60	74

Źródło: Lindsey B., Ikenson D., *Coming Home to Roost: Proliferating Antidumping Laws and the Growing Threat to U.S. Exports*, op. cit., s. 8.

Na pierwszym miejscu wśród użytkowników uplasowały się Stany Zjednoczone, notując średnio 58 środków antydumpingowych, nałożonych w badanym okresie na towary importowane z różnych krajów. Zaraz za nimi uplasowały się UE (43), Kanada (41) i RPA (33). Wielu nowych użytkowników zanotowało znaczący wzrost w liczbie postępowań zakończonych nałożeniem środka antydumpingowego. Wśród nich znalazły się RPA z 13 postępowaniami w 1995 i 33 w 2000 r., Indie z 7 i 30 oraz Brazylia z 12 i 23.

Z kolei tabela 4 pokazuje, iż kilka spośród najpopularniejszych krajów adresatów procedur antydumpingowych w okresie 1995–2000, tzn. USA, Brazylia, Niemcy, Francja, Indie, Kanada oraz Meksyk, znajduje się również w grupie państw, które najczęściej wykorzystują przepisy antydumpingowe w praktyce.

Lindsey i Ikenson zgodnie twierdzą, że rozprzestrzenianie się antydumpingu stało się procesem „zaraźliwym”. Jeśli jeden kraj stosuje systematycznie przepisy antydumpingowe, w drugim kraju pojawią się naciski ze strony sektorów dotkniętych postępowaniami w kierunku uzyskania podobnej protekcji²⁶.

²⁶ B. Lindsey, D. Ikenson, op. cit., s. 9.

Tabela 4. Kraje, względem których zastosowano procedury antydumpingowe w latach 1995–2000

Lp.	Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Średnio
1.	Chiny	143	148	180	193	202	207	178,83
2.	Japonia	76	77	74	78	84	82	78,50
3.	USA	60	66	66	68	66	62	64,67
4.	Korea Płd.	53	54	44	49	57	65	53,67
5.	Tajwan	40	41	45	52	61	66	50,83
6.	Brazylia	48	51	52	45	42	43	46,83
7.	Niemcy	34	31	31	33	37	41	34,50
8.	Rosja	24	25	35	34	40	37	32,50
9.	Tajlandia	19	23	25	32	31	34	27,33
10.	Francja	19	19	22	23	33	36	25,33
11.	Włochy	21	18	21	25	32	30	24,50
12.	Ukraina	19	19	21	21	26	26	22,00
13.	Indie	15	15	15	21	29	35	21,67
14.	Kanada	19	19	19	19	20	18	19,00
15.	Wielka Brytania	16	17	15	14	20	21	17,17
16.	Meksyk	11	15	17	17	19	21	16,67
17.	Malezja	13	15	16	16	17	17	15,67
18.	Indonezja	10	11	12	17	20	21	15,17
19.	Singapur	17	18	16	13	13	13	15,00
20.	Holandia	12	13	13	13	15	17	13,83
21.	Rumunia	13	14	13	13	18	12	13,83
22.	Hiszpania	10	9	9	12	17	21	13,00
23.	Belgia	11	10	9	10	16	17	12,17
24.	RPA	7	10	11	11	12	15	1,00
25.	Szwecja	9	9	8	12	14	14	11,00
26.	Wenezuela	12	11	10	11	10	11	10,83
27.	Hongkong	10	11	9	9	10	12	10,17
28.	Polska	9	8	10	10	11	10	9,67
29.	Turcja	9	9	6	8	10	13	9,17
30.	Kazachstan	8	8	8	8	10	8	8,33

Źródło: Lindsey B., Ikenson D., *Coming Home to Roost: Proliferating Antidumping Laws and the Growing Threat to U.S. Exports*, op. cit., Appendix 2.

Jak wspomniano wcześniej, jedynym dopuszczalnym motywem postępowań antydumpingowych powinny być aspekty ekonomiczne oparte na mocnych i precyzyjnych dowodach. Praktyka jednak i w tym przypadku daleko odbiega od teorii. Ze względu na to, że decyzje rządów podlegają nieustannie różnorodnym naciskom politycznym i społecznym, a także krępowane są licznymi porozumieniami ekonomicznymi, można stwierdzić, iż działaniami antydumpingowymi kierują, obok bodźców ekonomicznych, motywy strategiczne. Działalność antydumpingowa nie jest powodowana jedynie chęcią ochrony rodzimych producentów przed nieuczciwym importem, lecz podejmuje się ją także w celu obrony krajowych eksporterów przed nadużywaniem tego rodzaju przepisów za

granicą²⁷. Działalność antydumpingowa stanowi swoisty przykład gry kooperacyjnej – dylematu więźnia²⁸. Kraje nie mogą oprzeć się pokusie ochrony własnego przemysłu narażonego na konkurencję ze strony importu, ale z drugiej strony stosując politykę antydumpingową, pogarszają swoją sytuację, wyrzekając się korzyści, jakie daje wolny handel. Rozwiązanie (równowaga gry) wydaje się oczywiste: rezygnacja ze stosowania tychże przepisów. Liderzy krajów rozwijających się, ponieważ to właśnie nimi w największym stopniu kierują motywy strategiczne, powinni zrozumieć, że wykorzystywanie antydumpingu w strategicznych celach, w prostej linii przekłada się na szkodę dla innego uczestnika rynku międzynarodowego, a w konsekwencji prowadzi do znacznego zniekształcenia światowego systemu handlu zagranicznego.

Bibliografia

Blonigen B.A., Bown Ch.P., *Antidumping and Retaliation Threats*, „NBER Working Papers” No. 8576, Cambridge, November 2001.

Finger J. M., *Antidumping: How it Works and Who Gets Hurt*, „Studies in International Trade Policy”, The University of Michigan Press, Michigan 1993.

Lindsey B., Ikenson D., *Coming Home to Roost: Proliferating Antidumping Laws and the Growing Threat to U.S. Exports*, „Cato Institute’s Center for Trade Policy Studies”, No.14, 30th June 2001.

Prusa T.J., *On the Spread and Impact of Antidumping*, „NBER Working Papers” No. 7404, Cambridge, October 1999.

Prusa T.J., Skeath S., *Economic and Strategic Motives for Antidumping Filings*, „NBER Working Paper Series” No. 8424, Cambridge, August 2001.

United Nations Conference on Trade and Development, „Impact of Anti-Dumping and Countervailing Duty Actions” TD/B/COM.1/EM.14/2, 24th October 2000.

Viner J., *Dumping: A Problem in International Trade*, Chicago 1966.

²⁷ T.J. Prusa, *op. cit.*, s. 8.

²⁸ T.J. Prusa, S. Skeath, *op. cit.*, s. 9.